

CCB-160

ej.2



Organización de los Estados
Americanos, OEA



CAMARA DE COMERCIO DE
BOGOTA

PERFILES DE MERCADO EN LOS ESTADOS UNIDOS

SERIE VIII

CUEROS AGAMUZADOS

SERVICIO DE INFORMACION AL COMERCIO EXTERIOR DE LA O.E.A.

DIVISION DE COMERCIO INTERNACIONAL Y TURISMO

SECRETARIA GENERAL
DE LA ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS
WASHINGTON, D.C.

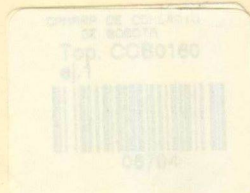
658.83

028c1

ej.1

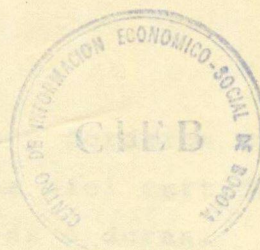
COMERCIO
BOGOTA
CB0160

americana de
o, AICC



CEB 160

C O N T E N I D O



	Página
RESUMEN EJECUTIVO	i
I. DEFINICION DEL PRODUCTO	1
II. PRINCIPALES PRODUCTORES Y DIMENSION DEL MERCADO	2
III. DESCRIPCION DEL CONSUMIDOR FINAL DEL PRODUCTO	6
IV. CANALES TRADICIONALES DE DISTRIBUCION	9
V. PRACTICAS TRADICIONALES DE COMERCIO Y PROMOCION	13
VI. IMPUESTOS Y DISPOSICIONES REGLAMENTARIAS A LAS IMPORTACIONES	13
VII. PRACTICAS TRADICIONALES DE PRECIOS	14
VIII. IMPORTADORES Y SUS REACCIONES	17
IX. BREVE ANALISIS DE OPORTUNIDADES DEL MERCADO PARA LOS EXPORTADORES	20
NOTAS FINALES	22
ANEXOS	25
A. EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS DE GAMUZA Y PRODUCTOS RELACIONADOS	
B. IMPORTACION DE LOS ESTADOS UNIDOS DE GAMUZA Y PRODUCTOS RELACIONADOS	
C. IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE PIELES SIN CURTIR UTILIZADAS EN LA PRODUCCION DE GAMUZA NACIONAL Y PRODUCTOS RELACIONADOS	
D. NORMAS SOBRE CUEROS AGAMUZADOS	

Biblioteca -CIEB-

6794

No. Inventario

Fecha Ingreso

16 10 96

MES AÑO

Precio \$ 2.000- No. Ejemplares 12

RESUMEN EJECUTIVO

La gamuza se refiere a las pieles de ovejas y corderos que han tenido un tratamiento de curtido especial. La piel curtida es bastante flexible y no tiene superficies ásperas o duras.

La gamuza es excelente para brillar, secar y limpiar. La característica principal es su capacidad de absorción y que puede suministrar volúmenes de agua equivalentes a siete veces su peso.

Sólo hay dos productores estadounidenses de gamuza. Las pieles sin curtir utilizadas en la producción nacional son importadas de Nueva Zelandia.

La mayoría de las pieles acabadas de gamuza que se encuentran en los Estados Unidos son importadas. Aproximadamente el 60% del mercado de los Estados Unidos es abastecido por gamuza genuina importada. Se importa principalmente de Inglaterra y Bélgica.

El mercado de gamuza de los Estados Unidos ha aumentado de US\$25 a US\$40 millones en los últimos años. El mercado continuaría ampliándose en el futuro.

Los hombres entre 30 y 45 años son los mayores consumidores estadounidenses de gamuza. El principal uso es el cuidado automotriz.

La gamuza entra a los Estados Unidos a través de dos canales de distribución. Los importadores de gamuza genuina reciben las pieles curtidas del proveedor extranjero. El importador marca y empaca la gamuza para su distribución a los mayoristas y a los minoristas de cadenas nacionales.

Los productores estadounidenses de gamuza genuina reciben las pie

les sin curtir en la fábrica. Estos productores tienen la ventaja del control de calidad de sus pieles.

El mercado de la gamuza es competitivo. La gamuza tiende a ser un artículo estacional para las ventas, vendiéndose la mayoría durante el verano. El precio al detal varía entre US\$3,00 por pie cuadrado para la gamuza nacional y US\$7,00 por pie cuadrado para la gamuza importada.

La gamuza genuina es vendida en pequeñas piezas. Estas piezas son empacadas entre 2,5 y 4,0 pies cuadrados. Se hace muy poca publicidad de la gamuza y ésta se realiza a través de revistas de automotores.

Las Pielles acabadas de gamuza son despachadas en grandes huacales. Las cantidades promedio que se reciben en los Estados Unidos varían entre 600 y 2.000 docenas.

En general, el mercado de gamuza es competitivo. La producción de gamuza genuina es relativamente estable en un mercado reciente.

La gamuza genuina importada constituye una porción más grande del mercado de los Estados Unidos que la gamuza nacional.

Washington, D.C., Mayo de 1984

I. DEFINICION DEL PRODUCTO

La historia de la gamuza se remonta a la época antigua cuando un pequeño antílope alpino vivía en las montañas de Europa Central y en el Mediterráneo.¹ Conocido como "la gamuza" este animal parecido a una cabra, era muy apreciado por su cuero suave utilizado en la confección de guantes y para brillar vidrios, joyas, madera y retales finos. La agilidad de la gamuza hizo de la caza de esta animal un deporte exitante para los entusiastas alpinos y la calidad fina de la piel un subproducto útil para los primeros curtidores de pieles. Este animal casi extinto no se dispone comercialmente casi desde hace un siglo.

Hoy, el nombre de "gamuza" se aplica estrictamente a las pieles de oveja y de cordero que han pasado por un tratamiento único de curtido.² Primero se le quita la lana a la piel de la oveja y luego se le abre. El interior de la piel se llama "corron" del cual se produce la piel de gamuza. Luego se limpia, se suaviza y se curte con aceite de bacalao. Se utiliza aceite puro de bacalao ya que es el único agente curtidor que se conoce que no se destiñe.³ Después del secado, las pieles de gamuza son acabadas en una lijadora para evitar que se deshilachen mientras se seca. Según las Normas de la Gamuza (chamois standard) CS99, la gamuza debe tener un acabado de gamuza en uno o en ambos lados.⁴

La gamuza genuina es de color amarillo debido al aceite de pescado del curtido. Su flexibilidad es característica y no tiene superficies ásperas.

La calidad distintiva de la gamuza es su extraordinaria capacidad de absorber y proveer cantidades de agua de aproximadamente siete veces su propio peso.

La Nomenclatura Arancelaria de los Estados Unidos clasifica la gamuza bajo la posición 121.10.

C U A D R O 1

CARACTERISTICAS FISICAS DE LA GAMUZA

Mínimo grosor promedio	Mínimo nunto de resistencia	Mínima absorción agua	Mínima agua desplazada al exprimir	Máximo tiempo de remojo
1/64 Pulg.	30 lbs.	375 g. por 100 g. de cuero acabado	200g. por 100g. de cuero acabado	30 segundos

FUENTE: Chamois Standard CS99-1970, Sponge and Chamois Institute, Tanners' Council of America, Inc. Washington, D.C. 20037.

Según la Norma de Gamuza. CS-99, las pieles de gamuza deben cum
plir con los valores especificados en el cuadro anterior. Es-
ta Norma es establecida por el Sponge and Chamois Institute, -
Tanners' Council of America, Inc.

II. PRINCIPALES PRODUCTORES Y DIMENSION DEL MERCADO

Actualmente, el 99% de las pieles sin curtir utilizadas en la
producción nacional de gamuza en los Estados Unidos son impor-
tadas de Nueva Zelandia.⁵ Pocas pieles sin curtir son importa

das de Inglaterra. Los Estados Unidos crían muy pocas ovejas para la producción de gamuza sino para la fabricación de vestidos, botas, chaquetas, lo cual constituye un mercado pequeño y exclusivo.

La producción nacional de gamuza constituye un segmento menor que la gamuza importada. Es difícil citar cifras exactas, pero aproximadamente el 40 por ciento del mercado estadounidense es gamuza nacional.⁶

Sólo existen dos productores en los Estados Unidos:

Acme Sponge Chamois Company, Inc.
855 E. Pine Street
Tarpon Spring, FL 33589

Hoyt and Worthen Tanning Corporation
60 Railroad Street
Haverhill, MA 01830

Los mayores importadores de gamuza acabada provienen de Inglaterra y Bélgica.⁷ Hay cuatro curtiembres en Inglaterra y uno en Bélgica, Nueva Zelandia, Italia y Francia cuentan con unos cuantos curtiembres, pero los Estados Unidos no importa de esos países.

Varias firmas importan la gamuza curtida y la distribuyen en los Estados Unidos. La mayoría de las pieles de gamuza en los Estados Unidos son importadas.

C U A D R O 2

COMPARACION DE LAS IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES Y LA PRODUCCION NACIONAL DE GAMUZA

(1.000 Unidades)

	Importación <u>a</u>	Producción nacional <u>b</u>
1977	2.500	1.000
1978	3.000	1.000
1979	4.500	1.500

FUENTE: a Entrevista con el Sr. John Langsdorf, jefe de compras, American Sponge and Chamois Co., Inc. Long Island City, N.Y. Marzo 12, 1981.

b Entrevista con el Sr. Ralph Lambert, Vicepresidente, Hoyt and Worthen Tanning Corp. Haverhill, MA marzo 24 de 1981 y con el Sr. George Cantonis, Vicepresidente, Acme Sponge and Chamois Co., Inc., Tarpon Springs, FL, marzo 16, 1981.

La lista a continuación incluye las pieles sin curtir de gamuza en categoría general de "piel de oveja y cordero cortada".

CUADRO 3

IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DE PIEL DE OVEJA Y CORDERO, POR
PAIS DE ORIGEN 1979

(1.000 Unidades)

PAIS	UNIDADES	PORCENTAJE DEL TOTAL DE IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS
Suriname	20	
Bélgica	32	
Reino Unido	132	1,0%
Francia	283	2,0%
Alemania Federal	60	
URSS	36	
Italia	12	
Siria	23	
Libano	27	
Irán	5.367	36,0%
Yemen	24	
Afghanistan	100	0,5%
Indonesia	43	
Australia	109	0,7%
Nueva Zelanda	7.570	51,0%
Egipto	36	
Sudan	398	2,5%
Nigeria	120	0,8%
Suráfrica	439	3,0%
Namibia	68	
Otros Países	30	
TOTAL	15.000	97,5%

FUENTE: Shedule A. Producto por país de origen, 1979.

Las cifras de exportación están basadas en entrevistas con productores estadounidenses porque la gamuza está incluida en la categoría general de "pieles de oveja y cordero sin lana en la piel". Según las entrevistas con los productores nacionales en los últimos dos años, se exporta el 10 por ciento de la gamuza fabricada en los Estados Unidos.

C U A D R O 4

DIMENSION APROXIMADA DEL MERCADO PARA GAMUZA EN LOS ESTADOS UNIDOS

	(000 de dólares)	1977	1978	1979
Producción Nacional	US\$ 4.000	US\$ 4.000	US\$ 6.000	
+ Importaciones	19.600	US\$ 24.000	36.000	
- Exportaciones	<u>400</u>	<u>US\$ 400</u>	<u>600</u>	
Mercado Aparente	US\$ 23.200	US\$ 28.100	US\$ 41.400	

III. DESCRIPCION DEL CONSUMIDOR FINAL DEL PRODUCTO

Durante la primera mitad del siglo XX, se consideró la gamuza como equipo corriente para los negocios de provisiones de conserjería y de limpieza de vidrios.⁸ Desde entonces, el uso comercial ha sido reemplazado por materiales. No existen usuarios comerciales o industriales para la gamuza genuina.

La gamuza se utiliza principalmente para la limpieza y el brillo. Los consumidores son los clientes finales del producto.

La gamuza se utiliza generalmente para secar y limpiar automóviles, botas, ventanas y también para brillar espejos, muebles, platería, joyas e instrumentos musicales. Existe un mercado muy pequeño para las confecciones de vestir. El mercado principal es el cuidado automotriz. Y los principales consumidores son varones entre 30 y 45 años de edad.¹⁰

La gamuza no sirve para el lavado de superficies sino para secar superficies mojadas que hayan sido previamente lavadas con una esponja o trapo.¹¹ Antes de utilizarla por primera vez, se puede quitar el exceso de aceite de curtir juagándola en agua tibia. Mojada, la gamuza tiene un alto índice de absorción y seca una superficie mojada más rápida que cualquier otro producto. La gamuza genuina tiene también la cualidad de absorber grasa y finas partículas como el polvo. Una gamuza usada puede estar casi negra pero no deja mugre en la superficie que se limpió.¹²

La gamuza seca y en pequeñas dimensiones sirve para brillar y pulir. La gamuza es excelente para brillar la plata, acero inoxidable y joyas.

Al ser esencialmente libre de electricidad, la gamuza quita el polvo de los discos fonográficos, equipo de fotografía y pantallas de televisión. Es igualmente efectiva para superficies enceradas o barnizadas de muebles proporcionando un gran brillo sin dejar restos de hilachas. La gamuza genuina también es utilizada para proteger las armas de fuego, cámaras, binóculos y similares.

La gamuza se vende en unidades de 2,5 pies² a 4 pies². El pre

cio varía según el número de pies² y si es nacional o importada. Una gamuza genuina nacional de 2,5 pies² se vende cerca de los US\$7,00 mientras que una gamuza genuina importada de 4 pies² puede venderse en US\$27,00.¹³

Muchos consumidores, particularmente la gente joven, no conoce la gamuza. Un almacén por departamentos vende en promedio 20 gamuzas por verano.¹⁴

En las grandes ciudades de los Estados Unidos existe un pequeño y exclusivo mercado de gamuza para vestidos. Estos se venden en almacenes exclusivos de cuero. Un vestido de gamuza puede costar US\$1,300.¹⁵ Es difícil obtener gamuza para la confección de vestidos. Las prendas de vestir en gamuza tienen una venta negativa porque se encoge fácilmente, retiene el agua y se ensucia mucho.

C U A D R O 5

PERFIL DEMOGRAFICO DE CONSUMIDORES DE GAMUZA EN LOS ESTADOS UNIDOS

Grupo de edad	Sexo		Total porcentaje de uso de gamuza en los Estados Unidos
	Femenino	Masculino	
Menor de 18 años	--	--	0,5%
18-30 años	2,0%	1,0%	3,0%
30-45 años	72,0%	15,0%	87,0%
45-65 años	7,0%	2,0%	9,0%
Mayor de 65 años	--	--	0,5%

FUENTE: Entrevista con el señor Jerry Rittenbaum, Rittenbaum Bros., Atlanta Inc. GA., Marzo 12 de 1981.

IV. CANALES TRADICIONALES DE DISTRIBUCION

Existen dos canales de distribución para la gamuza en los Estados Unidos, uno es para la gamuza importada y el otro para la nacional. La gamuza importada es distribuida del proveedor extranjero de pieles curtidas al importador, al mayorista, al minorista, a los consumidores finales. El sistema para la gamuza nacional va del proveedor extranjero de pieles sin curtir al productor nacional, al mayorista, al minorista, al consumidor final.

Los importadores de gamuza genuina reciben las pieles curtidas empacadas en grandes guacales. Existe un sistema de pedido flexible entre los distribuidores y los importadores de gamuza, debido a su lenta venta.¹⁷ Generalmente, un importador envía un pedido por una cantidad determinada de gamuza para ser despachada en una fecha dada. El importador y el proveedor extranjero utilizan una carta de crédito como condiciones de venta. Por lo general, la gamuza es despachada por el proveedor extranjero FOB, puerto de embarque. La responsabilidad del importador empieza después de que la gamuza ha dejado el puerto de salida.

Después de recibir las pieles, el importador marca y empaca la gamuza para la distribución a los mayoristas y minoristas de cadenas nacionales. Algunos distribuidores hacen su propio empaque acostumbrado para ciertos minoristas.¹⁸

La distribución de la gamuza es flexible y depende de la actitud de los minoristas. Algunos individuos prefieren la distribución directa del importador al minorista sin intermediarios.¹⁹

El importador debe fijar su precio al mayorista. El precio varía y depende de los costos del importador y de la competencia del mercado del momento.

Los productores nacionales de gamuza genuina reciben las pieles sin curtir en la fábrica. En las empacadoras extranjeras se quita la lana de las pieles de oveja. Luego las pieles pasan por un proceso de preservación, luego son curtidas, lo que significa que son empacadas en una ligera solución de ácido sulfúrico y sal como preservativos. Luego las pieles son clasificadas y despachadas en grandes toneles que contienen cerca de 20 docenas de pieles cada uno y que pesan cerca de cien libras.²⁰

El señor George Cantonis, Acme Sponge and Chamois Co., Inc, estima que las pieles nacionales son superiores a las pieles importadas. Los productores nacionales tienen la venta del control de calidad con sus pieles. Los importadores deben tomar lo que llega. El control es un factor muy importante en los Estados Unidos.²¹

Entre las grandes cadenas minoristas a nivel nacional figuran Sears, Roebuck and Co., Montgomery Work y Sputhland Corporation.

Las cadenas nacionales de minoristas desempeñan una labor importante en el proceso de distribución, algunas de estas son: Ace Hardware, True Value Hardware y Penn Jersey Stores.²²

FIGURA A

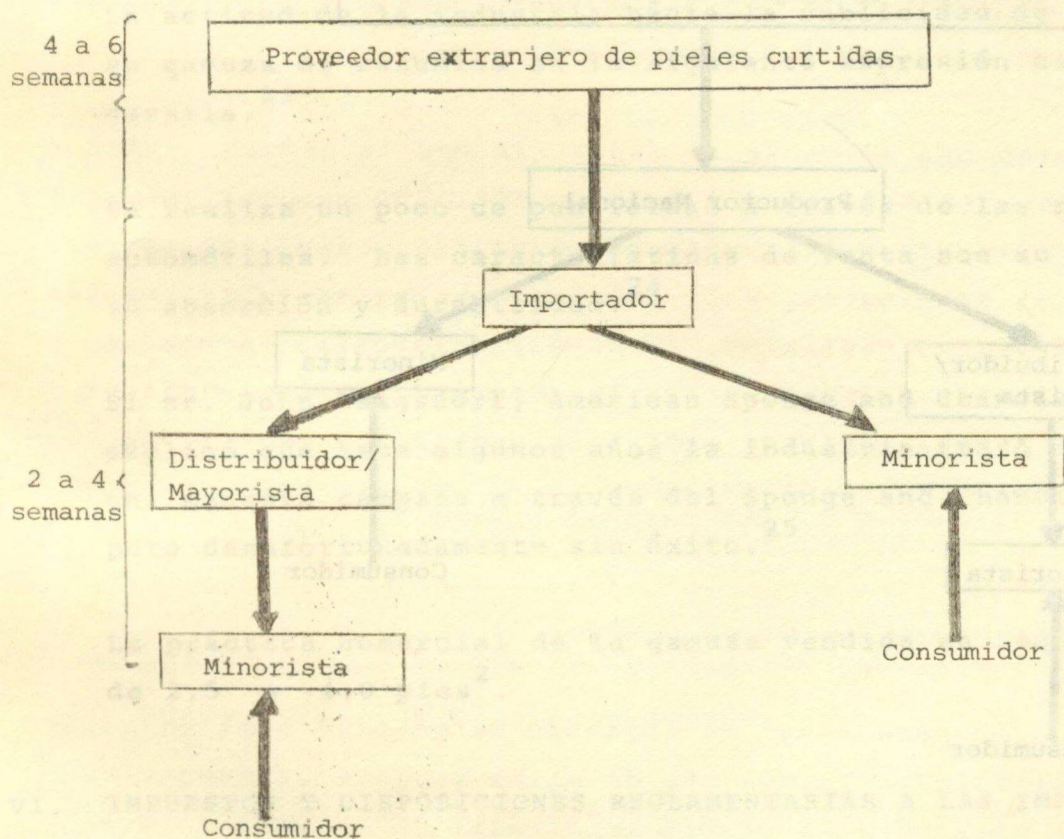
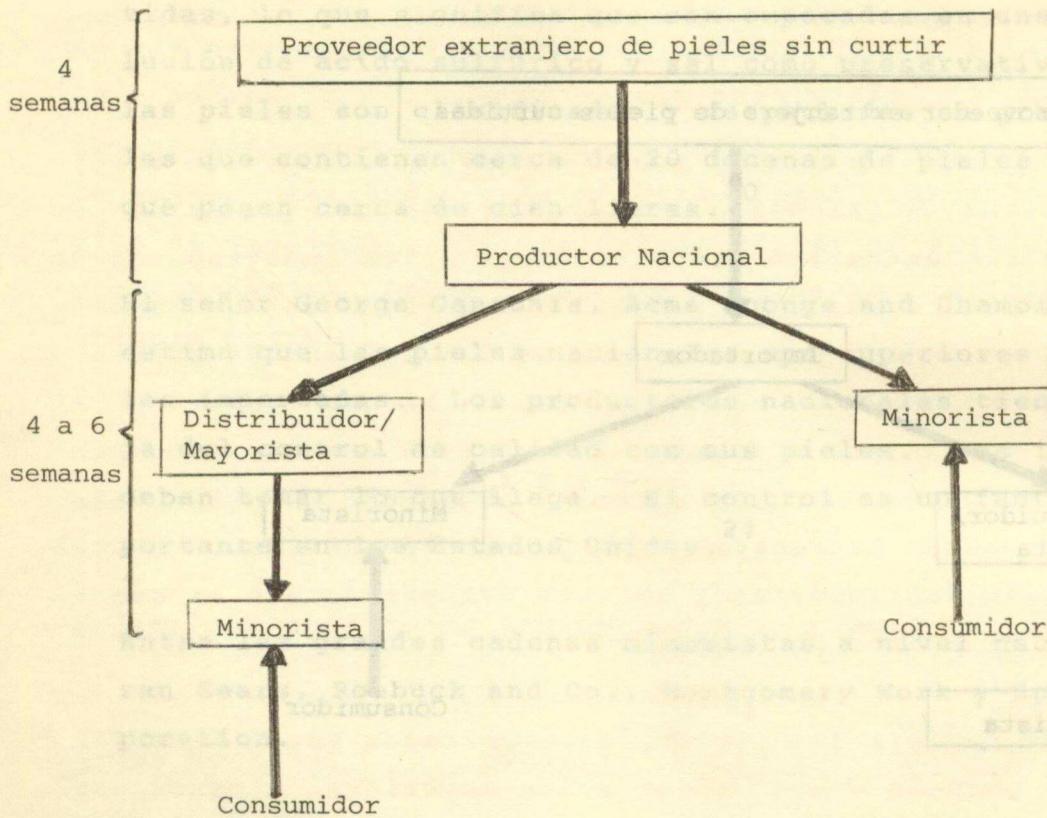
PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCION DE LA GAMUZAEN LOS ESTADOS UNIDOSMétodo 1- Gamuza Genuina Importada

FIGURA B

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCION DE GAMUZA ENLOS ESTADOS UNIDOSMétodo 2- Gamuza Genuina Nacional

V. PRACTICAS TRADICIONALES DE COMERCIO Y PROMOCION

Entrevistas con importadores, productores nacionales y distribuidores revelaron que la gamuza es comercializada con muy poca publicidad. La mayoría de la promoción de la gamuza en los diferentes canales de distribución se realiza mediante la venta personal. Por ser un pequeño mercado la consecuente falta de recursos de llevar a cabo un programa de comercialización - agresivo explica el por qué tan poca promoción del producto. La actitud de la industria hacia la publicidad de los vestidos en gamuza es resumida en la siguiente expresión nadie puede pagarsela.²³

Se realiza un poco de publicidad a través de las revistas de automóviles. Las características de venta son su alta calidad, su absorción y durabilidad.²⁴

El sr. John Langsdorf, American Sponge and Chamois Co., Inc., explicó que hace algunos años la industria trató de realizar una modesta campaña a través del Sponge and Chamois Institute, pero desafortunadamente sin éxito.²⁵

La práctica comercial de la gamuza vendida en pequeñas piezas de 2,5 a 4,0 pies².

VI. IMPUESTOS Y DISPOSICIONES REGLAMENTARIAS A LAS IMPORTACIONES

Bajo la Ley de Comercio de 1974, este artículo es elegible para el Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.). No existe tarifa de importación para ese producto en los Estados Unidos para los exportadores elegibles.

no son elegibles en el Sistema Generalizado de Preferencias, la tarifa de importación sobre la gamuza es de 6,9% advalorem. Según la Nomenclatura Arancelaria de los Estados Unidos, posición TSUSA 121.10 página 40. La tarifa de importación para los exportadores de esos países que no se benefician del status de la Nación Más Favorecida es del 25% advalorem, según la misma fuente.

No existen normas de salubridad que se apliquen a la importación de gamuza porque todas las pieles traídas a los Estados Unidos son curtidas o completamente curadas.

Sin embargo una norma de la industria para la gamuza (véase el anexo). La Norma de la Gamuza CS99.1970 es publicada por el Sponge and Chamois Institute, Tanners' Council of America, Inc., N.W. Washington, D.C., 20037. Esta norma relaciona las características generales, físicas y químicas, las marcas y procedimientos de prueba para la gamuza. Se debe cumplir con esas normas antes de entrar la gamuza al comercio de los Estados Unidos.

VII. PRACTICAS TRADICIONALES DE PRECIOS

Existen dos estructuras de fijación de precios para la gamuza en los Estados Unidos una de ellas es para la gamuza nacional y la otra para la gamuza importada. El precio al detal para la gamuza nacional es aproximadamente de US\$3,00 por pie cuadrado.²⁶ Comparado con el precio al detal de US\$7,00 por pie cuadrado para la gamuza importada.²⁷

La fijación de precios depende de la condición competitiva del mercado, los productores nacionales venden la gamuza a los distribuidores en US\$2,00 por pie cuadrado. El distribuidor recarga un 25 por ciento o US\$0,50. El margen de comercialización al detal es del 20%. El minorista cotiza - cerca de US\$3,00 por pie cuadrado.

C U A D R O 5
COSTOS, MARGENES DE COMERCIALIZACION Y PRECIOS TIPICOS PARA LA
GAMUZA NACIONAL EN LOS ESTADOS UNIDOS

(por pie cuadrado)

Costo al distribuidor/Mayorista	US\$2,00
Margen de comercialización al minorista(25%)	0,50
Costo al minorista	2,50
Margen de comercialización del minorista(20%)	0,50
Precio minorista final	US\$3,00

FUENTE: Entrevista con el señor Ralph Lambert, Vicepresidente Hoyt and Wothan Tanning Corp., Haverhill, MA. Marzo 24, 1981.

En contraste con la gamuza nacional la gamuza extranjera lleva un precio más alto por pie cuadrado.

El importador compra gamuza a US\$4,00 por pie cuadrado. El margen de comercialización del importador es cerca del 15 por cien

to y el del mayorista/distribuidor es del 30 por ciento. El precio minorista final es aproximadamente de US\$7,00/8,00 por pie cuadrado.

C U A D R O 6

COSTOS, MARGENES DE COMERCIALIZACION Y PRECIOS TIPICOS PARA LA
GAMUZA IMPORTADA EN LOS ESTADOS UNIDOS
(por pie cuadrado)

	Con la actual tarifa del 7,2% por pie ²	Sin tarifa bajo el SGP
Costo gamuza del proveedor Ext.	US\$4,00	US\$4,00
Tarifa (7,2%)	0,29	--
Costo al importador	4,29	4,00
Margen de comercialización al distribuidor/Mayorista (15%)	0,64	0,60
Costo al distribuidor mayorista	4,93	4,60
Margen de comercialización del distribuidor/Mayorista (25%)	1,23	1,15
Costo al minorista	6,16	5,75
Margen de comercialización al consumidor (25%)	1,54	1,44
Precio minorista por pie ²	US\$7,70	US\$7,19

FUENTE: Entrevista con el señor John Langsdorf, Jefe de Compras, American Sponge and Chamois o., Inc. Long Island City, N.Y., Marzo 12, 1981.

Se tomó el ejemplo de Panamá para ilustrar los costos de transporte de la gamuza genuina de Panamá a los Estados Unidos.

C U A D R O 7

COSTOS DE TRANSPORTE DE LA CIUDAD DE PANAMA, PANAMA A
BALTIMORE MARYLAND

(Incluidos todos los puertos estadounidenses de la Costa del Este)

US\$188,00	Por 2.000 libras o 40 pies ³	Contenedor huacales
35,00	Por 2.000 libras o 40 pies ³	Recargo combustible
6,00	Por 2.000 libras o 40 pies ³	Recargo congestión canal
<u>11,25</u>	Por 2.000 libras o 40 pies ³	Recargo manejo
US\$240,25		

FUENTE: Sea Land Service., Inc.

VIII. IMPORTADORES Y SUS REACCIONES

La información obtenida de las entrevistas reveló que pocos importadores estarían interesados en otro proveedor de gamuza. Aquellos que manifestaron interés en contactarse con otro proveedor no cuantificaron sus opiniones. Este interés se basó en precios inferiores. Las siguientes compañías manifestaron su interés en las importaciones: American Sponge and Chamois, Co., Inc.; Universal Chamois Importers Co., French American Chamois Co. Todas las anteriores son los principales importadores de gamuza.

Uno de los importadores contactados, Booth Agencies Boston, Inc.

es representante de una curtiembre de gamuza en Inglaterra. Ellos actúan como agentes vendedores para los distribuidores en los Estados Unidos, por consiguiente, no sería posible para Booth Agencies Boston, Inc. para importar de otra fuente.²⁸ Esta práctica difiere de la rutina normal de importación.

Generalmente, las pieles acabadas de gamuza son despachadas - en grandes huacales. En ese momento, las pieles no han sido cortadas o empacadas y no requieren un manejo especial.

Los términos financieros generalmente son carta de crédito. La gamuza es despachada por el proveedor extranjero FOB, puerto de salida.²⁹

El tiempo de despacho es muy flexible en esta industria. Los importadores exigen una fecha, pero la disponibilidad depende del producto. La gamuza es producto de la naturaleza, por consiguiente la programación es imposible.³⁰

Las cantidades promedio de gamuza varían entre 600 y 2000 docenas. La cantidad también depende del producto aunque para despachos se prefiere 1.000 docenas.³¹

La mejor manera para que los nuevos exportadores entren al mercado de gamuza en los Estados Unidos es haciendo contacto con el Sponge and Chamois Institute, Tanners' Council of America, Inc. 2501 M. Street, N.W. Washington, D.C. 20037. Las conexiones se hacen a través del Instituto en vez de solicitud directa.³²

LISTA DE PRINCIPALES IMPORTADORES

- * American Sponge and Chamois Co., Inc.
4700 34th Street
Long Island City, NY 11101
(212) 361-9190
- * Interstate Sponge and Chamois Co., Inc.
1033 Big Bend Blvd.
St Louis, MO 63117
(314) 645-5411
- * Universal Chamois Importers Co.
1100 North Dewey
Oklahoma City, OK 73103
(405) 521-9060
- * French American Chamois Co.
P.O. Box 9701
Dallas, TX 75214
(214) 826-7594
- Rittenbaum Bros., Inc.
P.O. Box 1264
691 Houston Street, N.W.
Atlanta, GA 30312
(404) 522-7824
- Bergner International Corp. and Affiliated Enterprises
130 West 30th Street
New York, NY 10001
(212) 564-7373
- Booth Agencies Boston, Inc.
24 Main Street
Peabody, MA 01960
(617) 531-3730
- * Importadores que manifiestan interés en importar gamuza.

IX. BREVE ANALISIS DE OPORTUNIDADES DEL MERCADO PARA LOS EXPOR- TADORES

La naturaleza es el principal factor que afecta la oferta de gamuza en los Estados Unidos.³³ Nueva Zelandia figura dentro de los mayores productores de oveja en el mundo. La clase de alimentación y clima de Nueva Zelandia producen la mejor piel.³⁴ Sin embargo, enfermedades o infecciones pueden extenderse rápidamente entre el rebaño, amenazando la oferta de pieles.

El principal factor que afecta la demanda es el precio y éste depende a su vez de la materia prima.³⁵ Debido al costo de la gamuza en contraposición de las prendas caseras, los consumidores escogen la gamuza sintética.

Así mismo, la demanda de gamuza es estacional. Los consumidores tienden a comprar gamuza en la primavera y verano cuando se hace más la limpieza de ventanas y del uso del automóvil.

La mayoría de los importadores estiman que la producción de gamuza está aumentado. El sr. Ron Taylor, de American Sponge and Chamois Co., Inc. indicó que existe una constante y creciente necesidad del uso de la gamuza.³⁶

La opinión de los importadores dicierne un poco con la de algunos minoristas. Las ventas de la gamuza en las cadenas nacionales y en los pequeños almacenes de automóviles son extremadamente lentas. Los vendedores han observado que el movimiento máximo de las ventas de gamuza es de 20 por verano.³⁷

Puesto que no existe un importante uso industrial de la gamuza, la industria se basa estrictamente en la demanda del consumidor. La mayoría de los importadores y minoristas estiman que la industria es estable. Algunos importadores se muestran interesados en nuevas fuentes de provisionamiento y estiman que la industria de la gamuza está creciendo.

1. Chamois Standard, SS 89-1519, Sponges and Chamois Institute, Tanners' Council of America, Washington, D.C., 1910.

2. "What Chamois Skin Is and How It's Manufactured", Harvard's The Journal, April, 1945.

3. Chamois Standard, SS 89-1519, Sponges and Chamois Institute, Tanners' Council of America, Washington, D.C., 1910.

4. Entrevista telefónica con el Sr. Ralph G. Langford, North and Northern Tanning Corp., Haverhill, MA, marzo 2, 1951; George H. Centoria, Acme Sponges and Chamois Co., Inc., Tarpun Springs, MA, marzo 15, 1951.

5. Entrevista telefónica con el señor John Langford, Acme Sponges and Chamois Co., Inc., Long Island City, marzo 11, 1951.

6. Entrevista telefónica con Herbert Miller, Sponges and Chamois Institute, Tanners' Council of America, Inc., Washington, D.C., febrero 2, 1951.

7. "From Window Cleaning to Sponging", The Boston Globe, Boston, Nov/Dec, 1937.

8. Igual que No. 5.

9. Entrevista telefónica con Jerry, Ritz-Carlton, Littleton, CO, Inc., Atlanta, GA, marzo 12, 1951; George H. Centoria, Acme Sponges and Chamois Co., Inc., Tarpun Springs, MA, marzo 15, 1951.

10. Igual que No. 5.

11. Correspondencia entre The Pacific Leather Company, Ltd. y Acme Sponges and Chamois Co., Inc., Tarpun Springs, MA, agosto 7, 1950.

NOTAS FINALES

1. The World Book Encyclopedia, volumen 3, World Book-Childcraft International, Inc., Chicago, IL, 1979.
2. The Use and Care of Genuine Chamois, The Sponge and Chamois Institute, Tanners' Council of America, Washington, D.C.
3. "What Chamois Skin Is and How Its Manufactured", Hardware Trade Journal, April 1945.
4. Chamois Standard, CS 99-1970, Sponge and Chamois Institute, - Tanners' Council of America, Washington, D.C., 1970.
5. Entrevista telefónica con el sr. Ralph G. Lambert, Hoyt and - Worthen Tanning Corp., Haverhill, MA, marzo 5, 1981; George M. Cantonis, Acme Sponge and Chamois Co., Inc., Tarpon Springs, FL, marzo 15, 1981.
6. Entrevista telefónica con el señor John Langsdorf, American Sponge and Chamois Co., Inc., Long Island City, marzo 12, 1981.
7. Entrevista telefónica con Herbert Miller, Sponge and Chamois Institute, Tanners' Council of America, Inc., Washington, D.C. febrero 2, 1981.
8. "From Window Cleaning to Bookbinding", The Rohm and Haas Reporter, Nov/Dec, 1952.
9. Igual que No. 5
10. Entrevista telefónica con Jerry, Rittenbaum, Rittenbaum Bros., Inc., Atlanta, GA, March 12, 1981; George M. Cantonis, Acme Sponge and Chamois Co., Inc., Tarpon Springs, FL. marzo 15, 1981.
11. Igual que No. 2
12. Correspondencia entre The Pavloa Leather Company, Ltd. y Booth Agencies Boston, Inc., Peabody, MA, agosto 7, 1980.

13. Sears, Roebuck and Company, Washington, D.C.: New Carrollton Auto Parts and Accesoris, Lanham, MD.
14. Vendedor, Sears, Roebuck and Company, Washington, D.C. marzo 5, 1981, entrevista personal. Entrevista telefónica, Ralph G. Lambert... Igual que No. 5
15. Entrevista telefónica con Georgetown Leather, Alexandria, VA, marzo 6, 1981.
16. Entrevista telefónica con George M. Cantonis... Igual que No.5; John Langsdorf... Igual que No. 6.
17. Igual que No. 6
18. Ibíden
19. Igual que No. 5
20. Igual que No. 8
21. Entrevista telefónica con George M. Cantonis... Igual que No.5.
22. Igual que No. 5
23. Igual que No. 6
24. Purchasing Books, Montgomery Ward, Capital Plaza, MD, marzo 5, 1981.
25. Igual que No. 6
26. Igual que No. 13
27. Penn Jersey Auto Store, Springfield, PA, March 27, 1981.
28. Entrevista telefónica con R. Bussone, Booth Agencies Boston, Inc. Peabody, MA, abril 10, 1981.

29. Entrevista telefónica con John Langsdorf, American Sponge and Chamois CO., Inc., Long Island City, NY, abril 10, 1981; T. Tripolitis, Interstate Sponge and Chamois Co., Inc., St. Louis, MO, abril 10, 1981.
30. Ibíden
31. Entrevista telefónica con Iras M. Masters, Universal Chamois Importers Co., Oklahoma City, OK, abril 9, 1981.
32. Igual que No. 29
33. Entrevista telefónica con Herman H. Stewart, French American Chamois Co., Dallas, TX, abril 9, 1981.
34. Igual que No. 12
35. Igual que No. 28
36. Igual que No. 29
37. Vendedor, Montgomery Ward, Capital Plaza, MD, marzo 5, 1981; Vendedor, New Carrollton Auto Parts and Accessories, Lanham, MD, marzo 3, 1981.

ANEXO A

EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS DE CARNE Y PRODUCTOS RELACIONADOS

			Valor Total
1975	2117000	Pielas de oveja y cabra sin lana en la piel	US\$12,886,739
1976	2117000	Pielas de oveja y cabra sin lana en la piel	13,544,082
ANEXOS			
1977	2117000	Pielas de oveja y cabra sin lana en la piel	14,310,961
1978	2117000	Pielas de oveja y cabra sin lana en la piel	15,000,000
1979	2117000	Pielas de oveja y cabra sin lana en la piel	17,426,000

ANEXO A

EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS DE GAMUZA Y PRODUCTOS
RELACIONADOS

			<u>Valor Total</u>
1975	2117000	Pieles de oveja y cordero sin lana en la piel	US\$2.886.738
1976	2117000	Pieles de oveja y cordero sin lana en la piel	3.644.002
1977	2117000	Pieles de oveja y cordero sin lana en la piel	4.310.361
1978	2117000	Pieles de oveja y cordero sin lana en la piel	7.066.495
1979	2117000	Pieles de oveja y cordero sin lana en la piel	12.426.000

ANEXO B

IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE GAMUZA
Y PRODUCTOS RELACIONADOS

1975 2117060 Pielles, oveja y cordero, NSPF,
adobadas y cortadas

País de origen	Valor(cif)
Canadá	US\$ 55.129
Reino Unido	116.881
Iran	644.547
Nueva Zelandia	398.373
Otros Países	976.458
	US\$2.191.388

1976 2117060 Pielles, oveja y cordero, NSPF,
adobadas y cortadas

País de origen	Valor(cif)
Reino Unido	US\$ 133.676
Iran	3.487.541
Nueva Zelandia	259.137
Otros Países	882.002
	US\$4.762.356

1977 2117060 Pielles, oveja y cordero, NSPF,
adobadas y cortadas

País de origen	Valor(cif)
Iran	US\$8.451.032
Nueva Zelandia	139.129
Otros Países	1.942.291
	US\$10.532.452

ANEXO B
(Continuación)

IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE GAMUZA
Y PRODUCTOS RELACIONADOS

1978 2117060 Pielés, oveja y cordero, NSPF,
adobadas y cortadas

País de origen	Valor(cif)
Iran	US\$ 5.019.440
Australia	193.400
Nueva Zelandia	870.629
Otros Países	2.095.242
	<u>US\$ 8.178.711</u>

1979 2117060 Pielés, oveja y cordero, NSPF,
adobadas y cortadas

País de origen	Valor(cif)
Reino Unido	US\$ 259.000
Alemania	888.000
Iran	1.041.000
Australia	160.000
Nueva Zelandia	2.110.000
Otros Países	1.001.000
	<u>US\$ 5.459.000</u>

ANEXO C

IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE PIELES SIN CURTIR UTILIZADAS EN LA PRODUCCION DE GAMUZA NACIONAL Y PRODUCTOS RELACIONADOS

1975 2117050 Pielles, oveja y cordero, NSPF, adobadas y no cortadas

País de origen	Valor (cif)
Reino Unido	US\$ 508.793
Bélgica	70.808
Irán	35.380.819
Australia	320.717
Nueva Zelandia	10.061.319
Otros Países	9.014.155
	US\$55.356.611

1976 2117050 Pielles, oveja y cordero, NSPF, adobadas y no cortadas

País de origen	Valor (cif)
Reino Unido	US\$ 868.533
Irán	28.732.304
Australia	86.507
Nueva Zelandia	15.398.410
Otros Países	10.334.078
	US\$55.419.832

1977 2117050 Pielles, oveja y cordero, NSPF, adobadas y no cortadas

País de origen	Valor (cif)
Reino Unido	US\$ 98.569
Irán	22.702.598
Australia	180.129
Nueva Zelandia	20.454.178
Otros Países	8.773.820
	US\$52.209.294

ANEXO C

(Continuación)

IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE PIELES SIN CURTIR UTILI-
ZADAS EN LA PRODUCCION DE GAMUZA NACIONAL Y PRODUCTOS
RELACIONADOS

1978 2117050 Pielles, oveja y cordero, NSPF,
adobadas y no cortadas

País de origen	Valor(cif)
Reino Unido	US\$ 261.547
Irán	21.023.064
Australia	632.453
Nueva Zelandia	28.764.987
Otros Países	8.894.732
	US\$59.576.810

1979 2117050 Pielles, oveja y cordero, NSPF,
adobadas y no cortadas

País de origen	Valor(cif)
Reino Unido	US\$ 541.000
Bélgica	147.000
Irán	38.730.000
Australia	370.000
Nueva Zelandia	31.740.000
Otros Países	8.613.000
	US\$80.141.000

ANEXO D

NORMAS SOBRE CUEROS AGAMUZADOS

(CHAMOIS STANDARD CS99 - 1970)

Published by :

SPONGE AND CHAMOIS INSTITUTE

60 East 42nd Street, New York, 10017 (212)-687-0994

1. Scope:

This Standard covers the characteristics for genuine chamois made from sheepskin or lambskin fleshers, fish-oil tanned.

2. Purpose:

2.1 This Standard is not intended to establish grades or quality differentiations of genuine chamois. It is specifically intended to define the general characteristics and performance characteristics of the genuine chamois skin as a basis of identification only, without regard to size or configuration. It is for whole skins or any cut patterns derived therefrom, and not for placed skins.

2.2 The General Characteristics in Section 3, Physical Characteristics in Section 4, and Chemical Characteristics in Section 5 are such as may be met by any correctly oil tanned chamois.

2.3 It is specifically intended that compliance with this Standard shall not be claimed, referenced, or, in fact, be recognized, for any products meeting only parts of the combined Characteristics in Sections 3, 4 and 5. Reference of compliance to parts or Sections of this Standard shall only be made, when the statement of partial compliance is accompanied by a specific enumeration of the numbered Sections of the Standard for which compliance is not, or cannot be claimed.

3. General Characteristics:

3.1 **MATERIAL.** Chamois shall be made from undersplit of sheepskin, or lambskin, split before tanning.

3.2 **TANNAGE.** Chamois covered by this Standard shall be full fish oil-tanned so as to produce a soft absorbent material. No combination processes of tanning, utilizing cod or other oils in mixture with significant amounts of other tanning agents, as described in Table II, Chemical Characteristics, shall be permitted.

3.3 **FINISH.** Chamois shall be suede finished on one or both sides.

3.4 **COLOR.** Chamois shall be the natural color obtained from oil tannage. It shall not be subjected to any form of chemical bleaching or dyeing.

3.5 DIMENSIONS.

3.5.1 Chamois in this Standard may be whole skins, pattern cut skins, pocket-shaped or any configuration obtained from the original skin after tanning.

3.5.2 Either extreme dimensions of overall length and width or square area are recognized as an accepted industry practice of determining size.

4. Physical Characteristics:

The median thickness of any skin, breaking strength, water absorption, water removed by wringing and time of wetting, shall meet the values specified in Table I and shall be according to tests specified in paragraph 7.

TABLE I PHYSICAL CHARACTERISTICS

Median Thickness Minimum	Breaking Strength Minimum	Water Absorption Minimum	Water Removed by Wringing Minimum	Time of Wetting Maximum
1/64 inch	30 pounds	375 grams per 100 grams of conditioned leather	200 grams per 100 grams of conditioned leather	30 seconds

4.1 REPAIRED SKINS. Skins which have been repaired by sewing will be considered as in compliance with this Standard if the chamois used otherwise meets all requirements of this Standard.

5. Chemical Characteristics:

The chemical characteristics of chamois leather shall be as shown in Table II when tested as specified in paragraph 7.

TABLE II CHEMICAL CHARACTERISTICS

Characteristic		Maximum	Minimum
*Moisture free basis			
*TOTAL ASH	%	12.0	--
*IRON AND ALUMINUM AS Fe ₂ O ₃ + Al ₂ O ₃	%	1.5	--
*CHROMIUM AS CR ₂ O ₃	%	0.0	--
*FREE FORMALDEHYDE	%	0.05	--
ACIDITY (pH)		--	6.5

6. Marking:

6.1 Each skin shall carry the identifying mark, name or trademark of the distributor, or other person entering the skin into commerce for purposes of retail sale.

6.2 Compliance with this Standard does not give any right to use the registered trademark of the Sponge and Chamois Institute for Genuine Chamois except where specific license for such use is in effect.

7. Test Procedures:

The following procedures shall be used to establish conformance with the provisions of this Standard. Questions relating to procedures and test methods shall be verified and arbitrated through the official published methods of the American Leather Chemists Association, c/o University of Cincinnati, Cincinnati, Ohio.

Characteristic	Paragraph No.	Test Method
Finish	3.3	Visual inspection
Physical Characteristics per Table I	4.0	(See appendix A)
Chemical Characteristics per Table II	5.0	(See appendix B)
Marking	6.0	Visual inspection

8. Reference Documents:

The latest issues of the following:

- 1) Federal Specifications:
KK-L-311, Leather, Methods of Sampling and Testing
KK-C-300, Chamois, Leather, Sheepskin, Oil-Tanned
- 2) Published methods of the American Leather Chemists Association
- 3) License Agreement for the Chamois Mark of the Sponge and Chamois Institute

El presente estudio lo publica la Cámara de Comercio de Bogotá, Secretaría Permanente de la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio, AICO.

La AICO es una organización colectiva y voluntaria de las Cámaras de Comercio y Entidades Afines Instituidas o establecidas en los países de habla hispana y portuguesa de América Latina, el Caribe y la Península Ibérica. Entre sus objetivos tiene el estudio y fomento de todo aquello que concierne al comercio en general y al comercio Iberoamericano en particular.

Asociación celebrada en Washington, D.C., el 15 de octubre de 1960 por las Repúblicas Americanas, Gran Bretaña y Portugal, con el objeto de promover el comercio entre los países de habla hispana y portuguesa en América Latina, el Caribe y la Península Ibérica. La AICO fue creada en 1960 y entró en vigor en febrero de 1961. Hoy día la AICO tiene los siguientes miembros:

ESTADOS MIEMBROS: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y las Grenadinas, Uruguay.

Impreso en los Talleres de la Cámara de Comercio de Bogotá

Mayo de 1984

06794

6794

FECHA DE VENCIMIENTO

[illegible]

NO 6794

СЛЕВ

ej.2

No. DE ACCESO

CCB-160

OBRA

CUEROS AGAMUZADOS

AUTOR OEA

PRESTANO A:

FECHAS

TELEFONO /

肥 6794

LA ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS

Los propósitos de la Organización de los Estados Americanos (OEA) son los siguientes: afianzar la paz y la seguridad del Continente; prevenir las posibles causas de dificultades y asegurar la solución pacífica de las controversias que surjan entre los Estados Miembros; organizar la acción solidaria de éstos en caso de agresión; procurar la solución de los problemas políticos, jurídicos y económicos que se susciten entre ellos, y promover, por medio de la acción cooperativa, su desarrollo económico, social y cultural.

Para el logro de sus finalidades la OEA actúa por medio de la Asamblea General; la Reunión de Consulta de Ministros de Relaciones Exteriores; los tres Consejos (el Consejo Permanente, el Consejo Interamericano Económico y Social y el Consejo Interamericano para la Educación, la Ciencia y la Cultura); el Comité Jurídico Interamericano; la Comisión Interamericana de Derechos Humanos; la Secretaría General; las Conferencias Especializadas, y los Organismos Especializados.

La Asamblea General se reúne ordinariamente una vez por año y extraordinariamente en circunstancias especiales. La Reunión de Consulta se convoca con el fin de considerar asuntos de carácter urgente y de interés común, y para servir de Órgano de Consulta en la aplicación del Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR), que es el principal instrumento para la acción solidaria en caso de agresión. El Consejo Permanente conoce de los asuntos que le encomienda la Asamblea General o la Reunión de Consulta y ejecuta las decisiones de ambas cuando su cumplimiento no haya sido encomendado a otra entidad, vela por el mantenimiento de las relaciones de amistad entre los Estados Miembros así como por la observancia de las normas que regulan el funcionamiento de la Secretaría General, y además, en determinadas circunstancias previstas en la carta de la Organización, actúa provisionalmente como Órgano de Consulta para la aplicación del TIAR. Los otros dos Consejos, que tienen sendas Comisiones Ejecutivas Permanentes, organizan la acción interamericana en sus campos respectivos y se reúnen ordinariamente una vez por año. La Secretaría General es el órgano central y permanente de la OEA. La sede tanto del Consejo Permanente como de la Secretaría General está ubicada en Washington, D.C.

La Organización de los Estados Americanos es la asociación regional de naciones más antigua del mundo, pues su origen se remonta a la Primera Conferencia Internacional Americana, celebrada en Washington, D.C., la cual creó, el 14 de abril de 1890, la Unión Internacional de las Repúblicas Americanas. Cuando se estableció la Organización de las Naciones Unidas se integró a ella con el carácter de organismo regional. La Carta que la rige fue suscrita en Bogotá en 1948 y luego modificada mediante el Protocolo de Buenos Aires, el cual entró en vigor en febrero de 1970. Hoy día la OEA está compuesta de treinta y un Estados Miembros.

ESTADOS MIEMBROS: Antigua y Barbuda, Argentina, Las Bahamas, Barbados, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Grenada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela.

ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS

La Organización de los Estados Americanos (OEA) es una organización regional que reúne a los países de América. Su propósito principal es promover la cooperación y el desarrollo entre sus miembros, así como defender sus intereses comunes en el ámbito internacional.

La OEA fue fundada en 1948 por el Tratado de Montevideo, que estableció la Organización de los Estados Americanos. Desde entonces, ha sido una institución clave en la promoción de la democracia y la estabilidad en América.

Entre sus principales funciones se encuentran la promoción de la cooperación económica y social, la defensa de los derechos humanos y la resolución pacífica de los conflictos. La OEA también juega un papel importante en la promoción de la democracia y el estado de derecho.



La OEA cuenta con 35 Estados Miembros, que incluyen a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela, y los Estados Unidos.

La OEA también incluye a los Estados Asociados, que son Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela, y los Estados Unidos.

La OEA también incluye a los Estados Asociados, que son Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela, y los Estados Unidos.

La OEA también incluye a los Estados Asociados, que son Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela, y los Estados Unidos.